Kan je rijk worden op eBay?

eBay als melkkoe

Als er op je zolder een aantal spullen staan die alleen maar stof vergaren, kan je die proberen aan de man te brengen op een veilingsite zoals eBay. Je kan het ook groter aanpakken en een heuse webwinkel opstarten. Maar kan je er ook rijk mee worden? DIRK SCHOOFS



Als je zelf nog nooit iets verkocht of gekocht hebt op eBay, ken je beslist mensen in je directe omgeving die via deze veilingsite al spullen van eigenaar hebben laten verwisselen. Het lijkt wel alsof je via eBay slapend rijk wordt: vandaag zet je bijvoorbeeld oude cd's te veil, en morgen blijken er mensen te zijn die geld geven voor jouw afgeschreven muziek. Voor de meeste mensen is het een leuke hobby die hen soms wat extra zakgeld oplevert, maar kan je er ook zo veel geld mee verdienen dat je er kan van leven? Met die vraag in het achterhoofd gingen we op bezoek bij enkele eBay-veteranen: de zogenaamde 'powersellers', gebruikers met dollartekens in hun ogen.

Vinylizer – specialist in jazz-elpees

Vinylizer uit Gent draait al 3,5 jaar mee als koper en 2,5 jaar als verkoper. Ondertussen heeft hij zijn sporen verdiend in het verhandelen van Europese jazz-elpees. Vooral de verkoop naar Amerika en Japan blijkt goed te werken. Over de plas is het vaak erg moeilijk om deze platen te vinden. Vinylizer: "Je kan inderdaad rijk worden op eBay, maar dan moet je expertise opbouwen en je specialiseren in een welafgebakende niche. Probeer spullen te zoeken die niet courant worden aangeboden. Bij gewone platen mag je er van uit gaan dat 10 % van het vinyl dat je aanbiedt daadwerkelijk verkoopt; wanneer je je specialiseert in een bepaald genre, loopt het verkoopspercentage op tot zo'n 40 %.

Aan wie het wil proberen, raad ik aan om ofwel een product te zoeken met een hoge winstmarge – maar dan moet je echt kennis van zaken hebben – ofwel probeer je een product met een lage winstmarge maar met een hoge omzet, zoals cd's of dvd's. In dat geval blijft de toelevering de achillespees."

Vinylizer heeft stilaan een monopoliepositie verworven op eBay: "Drie vierde van de jazz-elpees op eBay gaat door mijn handen. Op dit ogenblik heb ik zo'n 160 aanbiedingen lopen op eBay." Zijn handeltje is gestadig gegroeid. Het meeste verdiende hij met de verkoop van z'n privé-collectie – waarvan hij heel wat platen voor een appel en een ei (3 à 4 euro) in de kringloopwinkel had gekocht. De duurste exemplaren zijn aan € 400 tot € 500 de deur uitgegaan. Intussen is hij zelfstandig in bijberoep.



"Bouw expertise op en specialiseer je in een niche"

Het allerbelangrijkste is dat je een gedegen reputatie opbouwt. Nog heel veel mensen koesteren wantrouwen tegen internetverkoop. Vinylizer: "Daarom zal ik liever geld verliezen door terug te betalen dan een discussie te riskeren. Na een slordige duizendtal verkopen mag ik terugkijken op 100 % positieve feedback. Wanneer je alles goed nakijkt, is het betalingssysteem PayPal waterdicht. Toch moet je extra uitkijken met elektronische spullen zoals computers, gsm's en fotoapparaten. Er zijn lui bij die op korte termijn een positieve feedback opbouwen en daarna de boel verzieken door 50 achtereenvolgende slechte verkopen te sluiten. In de gespecialiseerde sector komen die wantoestanden zelden voor."



TRUKEN VAN DE FOOR

SHILL BIDDING

Shill bidding is bieden op je eigen product. Iedere zichzelf respecterende veilingsite verbiedt zo'n praktijken, maar toch blijft het onmogelijk om deze omstreden praktijk uit te sluiten. Verkopers gebruiken shill bidding om de prijs kunstmatig op te drijven en na te gaan wat je maximumbod is.

BIEDEN IN DE LAATSTE SECONDE

Als je de eBay-toolbar op http://pages.ebay.nl/ebay_toolbar downloadt, ontvang je tien minuten voor het einde van de veiling een bericht waarin je wordt opgeroepen om opnieuw te bieden. Je kan bovendien ook de tool Auctionsniper www.auctionsniper.com installeren, waarmee je tijdens de laatste seconde automatisch een bod kan uitbrengen. Op pagina 48 van dit nummer en op www.solutions.ebay.com vind je een overzicht van deze programma's en tools.



Pedro – tv-hersteller

Oppassen voor elektronicaspullen? Daarom trekken we naar Pedro. Hij werkt in een garage en herstelt na zijn uren videorecorders en tv-toestellen. eBay is voor hem de gedroomde oplossing voor de toelevering van kapotte toestellen en onderdelen die hij daarna via dezelfde weg aan de man brengt.
Pedro: "Soms koop ik een kapot toestel waarvan de beeldbuis me interesseert. De mensen zijn blij dat ze er vanaf zijn, en ik doe er iets nuttigs mee. Iedereen tevreden."

Clickx: **Hoe bepaal je de vraagprijs?**
Pedro: "Ik vraag een bedrag waarmee ik zelf kan leven. Het spel van bieden en overbieden levert me vanaf dan een gevoel van 'winst' op. Wanneer ik met een toestel blijf zitten, plaats ik het gewoon opnieuw op de veilingsite. Dit is een veel beter medium dan een koopjeskrant. Het publiek is leuker, kritischer en minder zeurderig. Bij een krantenadvertentie heb ik al te vaak meegemaakt dat men niet op de afspraak verschijnt, of dat men ter plekke begint te pingelen over de prijs."

Clickx: **Zijn er dan geen minpunten?**
Pedro: "Toch wel: het transport. Videospelers worden met de post verstuurd, maar tv-toestellen worden ter plaatse afgehaald. Ik merk dat 1 procent van de spullen die ik per post verstuur, niet aankomt; 3 % arriveert beschadigd, zelfs al heb ik alles perfect ingepakt. Van eBay zelf heb ik geen klagen. Ik heb hetzelfde tv-toestel aangeboden op eBay en op Kapaza. Bij eBay was het hoogste bod € 413 terwijl het bij Kapaza amper € 350 haalde."

Clickx: **Op twee sites hetzelfde object aanbieden? Is dat wel toegelaten?**
Pedro: "Dat mag inderdaad niet, maar ja... Met verschillende identiteiten werken mag evenmin, en toch ben ik actief onder vier identiteiten. Soms bied ik via een andere identiteit op mijn eigen spullen om de prijs op te drijven. Het is ook al gebeurd dat ik tijdens een eBay-veiling plots merk dat ik een toestel via een ander kanaal aan een hogere prijs kan verkopen. In zo'n geval plaats ik een hoog bod op mijn eigen product, waardoor ik andere bieders ontmoedig. Achteraf zeg ik als verkoper dat de koper niet is komen opdagen."

Clickx: **Wat is je topverkoop?**
Pedro: "Een kapotte tv die ik voor anderhalve euro kon kopen en waarvan de beeldinstelling moest gerepareerd worden. Uiteindelijk heb ik die kunnen verpatsen voor € 200."



Alexandre Schick – handelsassistent

We ontmoeten powerseller Alexandre Schick in hartje Antwerpen. De titel 'powerseller' krijgen alleen verkopers die bijzonder gedreven zijn. Hij mag zich sinds kort ook eBay-instructeur noemen en staat genoteerd als handelsassistent. Heb je geen tijd, geen zin, of voel je je niet ervaren genoeg om dingen rechtstreeks op eBay te venten, dan kunnen handelsassistenten uitkomst bieden. Wanneer je in eBay op het tabblad VERKOPEN klikt, kan je doorklikken naar de zoekmachine waarmee je zo'n tussenpersoon in je buurt opsnort. In de zoekmachine kan je bovendien twee extra opties aanduiden: wil je een handelsassistent met een afgiftepunt waar iemand aanwezig is, of zoek je er een met een ophaaldienst. Bovendien kan je via de objectrubriek of de link UITGEBREID ZOEKEN bepalen of je iemand wil vinden die gespecialiseerd is in bepaalde objecten of diensten.



Alexandre Schick: "België hinkt achterop in de verkoop van eBooks. In Amerika is het big business."

Clickx: **In welke producten ben je gespecialiseerd?**
Alexandre Schick: "Aanvankelijk verkocht ik elektronische spullen zoals gsm's en Skype-artikelen, maar nu hou ik me vooral bezig met eBooks. Ik probeer dingen te verkopen zonder dat ik zelf aankoop. Op die manier hoef ik niet te investeren. De Skype-producten haalde ik van mensen die me toelieten om ze in hun plaats te verkopen. De eBooks maak ik meestal zelf. Mijn topproducten zijn eBooks over hoe je geld verdient of onkosten uitspaart, zoals 'Hoe roulette spelen?', 'Beat the casino' of 'Why do I like losing money?'. België loopt een beetje achter op het vlak van eBooks, maar in de Verenigde Staten slaat dit enorm aan."

Clickx: **Hoe win je het vertrouwen van de koper?**
Schick: "Je moet uitermate eerlijk zijn, op het belachelijke af. Wanneer iemand niet tevreden is, zullen verstandige eBay-verkopers nooit

Silvie en Koen – eBay-winkeliers (Otrendy)

Wie het nog iets groter ziet, begint een eBay-winkel die je virtueel kan inrichten zoals je zelf wil, met een eigen etalage en een zelfbedachte rubrieksindeling. Maandelijks ontvang je rapporten waarin de verkoopcijfers en een overzicht van het verkeer naar de winkel getoond worden. Plaatsings- en andere kosten zijn voor eBay-winkeliers wel lager dan de normale eBay-kosten, maar ze betalen elke maand abonnementskosten. Er bestaan 3 verschillende winkelabonnementen, gaande van een Basiswinkel (€ 1,95 per maand) tot een Topwinkel Plus (€ 49,95 per maand). Die laatste oplossing wordt aanbevolen voor verkopers die op een verkoop van minstens 500 objecten per maand mikken. Wij spraken met Silvie Froyen, die samen met haar man Koen een eigen eBay-winkel geopend heeft: Otrendy.

"We speelden al langer met het idee om een echte winkel te openen, maar dat heeft heel wat nadelen. Denk maar aan openingsuren, investeringskosten, parkeergelegenheid, en ga zo maar door. Een internetwinkel is 24 uur per dag geopend, 7 dagen op 7. Omdat we de onkosten van een fysieke winkel uitschakelen, worden die ook niet in de prijzen verrekend. Otrendy verkoopt sportvoeding, goedkope parfums, lingerie



Silvie en Koen: "Een eBay-winkel is veel interessanter dan een echte winkel op de hoek van de straat."

en verpakkingsartikelen – allemaal nieuw en in de originele verpakking.

We zijn in september 2004 begonnen met de verkoop van goedkope parfums die we bij de groothandel haalden. Omdat Koen al een handelsregister bezat en als zelfstandig webdesigner voldoende ervaring had in de internetbranche, was de stap naar een online winkel snel gezet, en eBay was hiervoor het ideale platform."

Naargelang de bekendheid van Otrendy groter werd, en het assortiment gaandeweg uitbreidde, stegen ook de inkomsten. Op het gebruikersprofiel van Otrendy staan momenteel 760 transacties met een positieve feedback van 99,6%. "Er zijn nauwelijks problemen met klanten en het initiatief heeft weinig risico's: de klant betaalt vooraf, en de verzending gebeurt nog dezelfde dag."

"Je moet een groot aanbod hebben, en er op letten dat je feedback smetteloos blijft"

Als we vragen wat hun toekomstplannen zijn, licht Sylvie een tipje van de sluier: "Koen is momenteel bezig om de winkel nog meer te automatiseren, zodat we de verkoop kunnen opdrijven. Het is inderdaad de bedoeling om een e-shop te maken waarvan we kunnen leven. Kan je van eBay rijk worden? Als je het professioneel aanpakt wel, maar dan moet je een groot aanbod hebben en er op letten dat je feedback smetteloos blijft."

moeilijk doen en je je geld teruggeven of het product onmiddellijk zonder kosten ruilen. De feedback die gepubliceerd wordt, is ontzettend belangrijk. Ikzelf heb ondertussen 1.393 items verkocht, met 100 % positieve feedback. Niemand gaat in zee met een verkoper die slechts 70 % positieve feedback kan voorleggen."

***Clickx:* Wat is het geheim van een goede verkoper?**

Schick: "Je moet het product altijd erg verzorgd presenteren. Steek daarom je licht op bij de concurrentie. Zoek op de voltooide aanbiedingen. Soms merk je daar hoe producten tegen alle verwachtingen in erg vlot van eigenaar verwisselen."

***Clickx:* Hoe naïef kunnen kopers zijn? Wat zijn maffe dingen die mensen verkopen?**

Schick: "Ik ben al eens op een aanbieding gestoten van een Amerikaan die een teletijdmachine verpatste voor 150 dollar. Er worden armbanden geveild die je het eeuwige leven verzekeren (met een 'niet tevreden, geld terug'-garantie), of zelfs behekste spullen. Er zijn zelfs mensen die voor een paar duizend dollar een logo op hun voorhoofd laten tatoeëren. Ook de zogenaamde 'mystery auctions' zijn weer in. Je biedt dan op een soort enveloppe waarvan je de inhoud niet kent. Voor de verkoper komt het erop neer de kandidaat-kopers dermate te prikkelen dat ze blindelings het risico nemen."

***Clickx:* Word je vaak met oplichterij zoals phishing of spoofing geconfronteerd?**

Schick: "Bijna dagelijks. Voor een ervaren eBay-gebruiker zijn zo'n nepberichten doorzichtig. Wanneer ik een bericht krijg dat begint met 'Dear member' weet ik genoeg – eBay en PayPal zullen je altijd met je gebruikersnaam aanspreken. Als je de eBay-toolbar installeert, beschik je trouwens over een soort alarmsysteem dat waarschuwt voor nep-eBay-pagina's.

***Clickx:* Kan je rijk worden op eBay?**

Schick: "De meeste mensen niet. Of je moet over bijzonder goede contacten beschikken en een buitengewoon goed product ter beschikking hebben, dat bovendien ook nog eens internationaal competitief is. Je moet je van constante toelevering verzekeren. Je moet bijzonder ijverig zijn en over uitstekende communicatieve talenten beschikken. Tenslotte moet je voortdurend op vinkenslag liggen voor speciale trends."

CONCLUSIE

Na met verschillende powersellers gesproken te hebben, bleek nog maar eens dat het financieel risico dat je loopt als je van eBay je broodwinning wil maken erg klein is. Net als bij een echte zaak op de hoek van de straat moet je hard werken, creatief zijn en een goede naam opbouwen, maar de onkosten zijn wel onvergelijkbaar laag. Bovendien profiteer je van de economische wetmatigheid dat een win-win-overeenkomst het langste duurt.